

**LAPORAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN DIVISI PROMOSI
PADA BIDANG *RELATIONSHIP OFFICER*
PT. CITRA WAHANA MADHANI**

**GERHANA
8223128287**



Laporan Praktik Kerja Lapangan ini ditulis untuk memenuhi salah satu persyaratan mendapatkan Gelar Ahli Madya Pada Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta

**PROGRAM STUDI DIII MANAJEMEN PEMASARAN
JURUSAN MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA
2015**

ABSTRAK

GERHANA. 2016. 8223128287. Laporan Praktik Kerja Lapangan Divisi Promosi PT. Citra Wahana Madhani sebagai *Relationship Officer*. Program studi DIII Manajemen Pemasaran Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi. Universitas Negeri Jakarta.

Laporan ini bertujuan untuk menginformasikan kegiatan praktikan selama 2 bulan (15 Juli 2014 – 20 September 2014) di PT. Citra Wahana Madhani, Bekasi. Praktikan ditempatkan di *Marketing Division* sebagai *Relationship Officer*. Praktik kerja lapangan bertujuan untuk mendapatkan wawasan yang tidak didapatkan selama perkuliahan dan pengalaman empiris. Selama melakukan praktik kerja lapangan, praktikan melakukan beberapa pekerjaan seperti mempromosikan PT. Citra Wahana Madhani, mengelola akun *social media twitter*, mengumpulkan data calon konsumen dan membuat laporan rutin. Mempromosikan PT. Citra Wahana Madhani setiap hari, menjaga hubungan baik dengan calon konsumen dan membuat laporan rutin.

Kata Kunci: Praktik Kerja Lapangan, PT. Citra Wahana Madhani, *Relationship Officer*

ABSTRACT

GERHANA, 2016, 8223128287, *Report of Field Work Practice Marketing Section of PT.Citra Wahana Madhani., as Relationship Officer. Study Program Marketing Management Diploma of Management Faculty of Economics, State University of Jakarta.*

This internship report aiming to inform my activities for two months (15 July 2014 –20 September 2014) at PT. Citra Wahana Madhani. I was placed in the Marketing Division as Relationship Officer . Internship aiming to gain insights that are not obtained during the lecture and empirical experience. During the internship I did some tasks such as promoting PT. Citra Wahana Madhani, spreading and managing the official twitter account of PT Citra Wahana Madhani, collecting consumer's data and making the routine report. Counting the installment cost of gold per gram everyday, maintaining relationship with prospective customer and make the routine reports.

Keywords: Internship, promotion, PT Citra Wahana Madhani

LEMBAR PERSETUJUAN SEMINAR PKL


Judul : Laporan Praktik Kerja Lapangan Divisi Marketing Pada
PT Wahana Citra Madhani

Nama Praktikan : Gerhana

Nomor Registrasi : 8223128287

Program Studi : DIII Manajemen Pemasaran

Menyetujui,
Ketua Program Studi
DIII Manajemen Pemasaran,



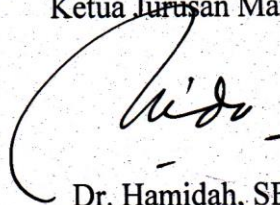
Dra. Umi Mardiyati, M.Si
NIP. 195702211985032001

Pembimbing



Dra. Sholikhah, M.M
NIP. 196206231990032001

Mengetahui,
Ketua Jurusan Manajemen



Dr. Hamidah, SE, M.Si
NIP. 195603211986032001

LEMBAR PENGESAHAN UJIAN

Ketua Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi
Universitas Negeri Jakarta



Dra. Umi Mardiyati, M.Si
NIP. 195702211985302002

Nama

Tanda tangan

Tanggal

Ketua Penguji

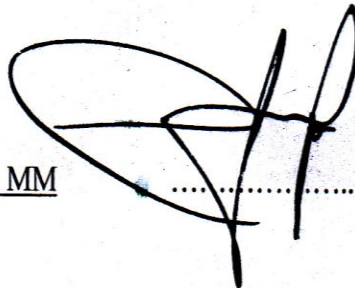
Dra. Umi Mardiyati, M.Si
NIP. 195702211985302002



5 - 2 - 2016

Penguji Ahli

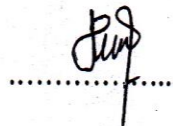
Agung Kresnamurti Rivai P., MM
NIP.197404162006041001



5 - 2 - 2016

Dosen Pembimbing

Dra. Solikhah, MM
NIP. 196206231990032001



5 - 2 - 2016

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadiran ALLAH SWT, karena berkat rahmat dan karuniaNYA sehingga praktikan dapat menyelesaikan laporan Praktik Kerja Lapangan (PKL) di PT. Citra Wahana Madhani, Bekasi. Laporan ini disusun untuk memenuhi salah satu syarat kelulusan Program Studi DIII Manajemen Pemasaran, Jurusan Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Jakarta.

Praktikan menyadari bahwa laporan Praktik Kerja Lapangan ini dapat diselesaikan berkat dukungan dan bantuan dari berbagai pihak, oleh karena itu praktikan berterima kasih kepada :

1. Dra. Sholikhah, MM. selaku Dosen Pembimbing Praktik Kerja Lapangan.
2. Dr. Dedi Purwana E.S., M.Bus selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.
3. Dra. Umi Mardiyati, M.Si selaku Ketua Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.
4. Dra. Umi Mardiyati, M.Si selaku Kaprodi Diploma III Manajemen Pemasaran Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.
5. Setyo Ferry Wibowo SE, M.Si. selaku Dosen Pembimbing Akademik.
6. Bapak Yuri Maulana yang membimbing praktikan dalam menjalankan PKL di PT. Citra Wahana Madhani
7. Seluruh karyawan PT. Citra Wahana Madhani yang tidak dapat praktikan sebutkan satu per satu, dan tanpa mengurangi rasa hormat praktikan.
8. Kedua orang tua dan keluarga tercinta.
9. Rekan-rekan mahasiswa.

Praktikan menyadari bahwa laporan Praktik Kerja Lapangan ini jauh dari sempurna, karena keterbatasan dan kekurangan yang praktikan miliki, namun praktikan mengharapkan berbagai kritik dan saran yang membangun agar laporan Praktik Kerja Lapangan ini dapat memberikan manfaat bagi para pembaca.

Jakarta, 28 Januari 2016

Praktikan

DAFTAR ISI

	Halaman
ABSTRAK.....	i
ABSTRACT.....	ii
LEMBAR PERSETUJUAN.....	iii
LEMBAR PENGESAHAN.....	iv
KATA PENGANTAR.....	v
DAFTAR ISI.....	vii
DAFTAR TABEL.....	ix
DAFTAR GAMBAR.....	x
BAB I. PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang PKL.....	1
B. Maksud dan Tujuan PKL.....	3
C. Kegunaan PKL.....	4
D. Tempat PKL.....	4
E. Jadwal Waktu PKL.....	5
BAB II. TINJAUAN UMUM TEMPAT PKL	
A. Sejarah Perusahaan.....	7
B. Struktur Organisasi.....	9
C. Kegiatan Umum Perusahaan.....	11
BAB III. PELAKSANAAN PRAKTEK KERJA LAPANGAN	
A. Bidang Kerja.....	18
B. Pelaksanaan Kerja.....	19

C. Kendala Yang Dihadapi.....	25
D. Cara Mengatasi Kendala.....	26

BAB IV. KESIMPULAN

A. Kesimpulan.....	28
B. Saran-saran.....	29

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel II.1 : Daftar Harga Produk <i>Outdoor</i>	12
Tabel II.2 : Daftar Harga Produk <i>Indoor</i>	12
Tabel II.3 : Daftar Harga Pesaing.....	13

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar II.1 : Logo CWM Media.....	8
Gambar II.2 : Struktur organisasi PT Citra Wahana Madhani.....	9
Gambar II.3 : Distribusi Produk PT Citra Wahana Madhani.....	14
Gambar II.4 : Proses bisnis PT Citra Wahana Madhani.....	17
Gambar III.1 : Kartu nama pegawai PT Citra Wahana Madhani.....	20
Gambar III.2 : Alur kerja pemasaran dan pengesahan order.....	21
Gambar III.3 : Posting Produk Kaos <i>enjoyism</i>	22
Gambar III.4 : Posting Produksi.....	22
Gambar III.5 : Daftar nama calon <i>customer</i>	23

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar belakang

Pertumbuhan ekonomi dalam era globalisasi menurut setiap perusahaan yang bergerak di bidang produk maupun jasa harus mampu menciptakan strategi perusahaan yang lebih kompetitif. Sumber daya manusia dalam sebuah perusahaan atau yang lebih disebut dengan tenaga kerja merupakan salah satu unsur yang penting bagi setiap perusahaan, dimana tenaga kerja adalah faktor produksi yang paling utama dalam sektor perekonomian. Setiap perusahaan membutuhkan sumber daya manusia yang tidak hanya memiliki pengetahuan di bidang akademis tetapi juga tenaga kerja yang kompeten dan berpengalaman.

Dengan tujuan menghasilkan lulusan yang mampu bersaing dalam dunia kerja, maka Universitas Negeri Jakarta mengharuskan para mahasiswanya untuk melaksanakan Praktek Kerja Lapangan (PKL). Kegiatan PKL merupakan salah satu syarat kelulusan mahasiswa dalam memperoleh gelar Ahli Madya (Amd) pada program Studi DIII Manajemen Pemasaran. Pelaksanaan PKL ini merupakan sarana pembelajaran untuk menambah pengetahuan, wawasan, dan pengalaman dalam menghadapi dunia kerja yang sebenarnya. Dalam pelaksanaan PKL, diharapkan mahasiswa dapat menerapkan ilmu yang telah diperoleh di bangku kuliah dalam penyelesaian

pekerjaan yang diberikan maupun menghadapi kendala-kendala dalam melaksanakan PKL.

Adapun tempat praktikan melaksanakan PKL adalah di PT Citra Wahana Madani. PT Citra Wahana Madani adalah perusahaan yang bergerak di bidang *communication and Advertising*. Industri komunikasi dan *advertising* Indonesia terus mengalami kemajuan yang pesat. Industri *advertising* di Indonesia telah ada sejak lebih dari seabad yang lalu¹.

Iklan yang diciptakan dan dimuat di surat kabar telah ditemukan di surat kabar "Tjahaja Sijang" yang terbit di Manado pada tahun 1869. Surat kabar tersebut terbit sebulan sekali setebal 8 halaman dengan 4 halaman ekstra. Iklan yang tercantum di surat kabar tersebut bukan hanya dari perusahaan / produsen, tetapi juga dari individu yang mencantumkan iklan untuk kepentingan pribadi. Di tempat lain juga telah ada kegiatan periklanan melalui surat kabar, yaitu di Semarang pada tahun 1864. Surat kabar "De Locomotief" yang beredar setiap hari telah memuat iklan hotel atau penginapan di kota Paris. Iklan di kedua surat kabar ini masih didominasi oleh tulisan dan belum bergambar, karena kesulitan teknis cetak pada saat itu².

Tren saat ini , industri periklanan di Indonesia berkembang pesat. Per tahun 2014 ini industri periklanan mengalami kenaikan sebesar 15-25 persen dibanding tahun lalu. Berdasarkan riset dari *Advertising Information Service* Nielsen pertumbuhan industri periklanan sebesar 20 persen dengan nilai Rp

¹ PT Citra Wahana Mandiri, *Company profile* PT Citra Wahana Madhani, (Jakarta: PT Citra Wahana Mandiri, 2010) p.1

² Irfan Arazak, *Sejarah Priklanan*, 2012, p.1
(<http://arazakirfan89.blogspot.co.id/2012/06/sejarah-periklanan.html?m=1>)

15,6 triliun. Iklan terbesar untuk semua kategori media berasal dari sektor telekomunikasi³.

Sebagai perusahaan yang bergerak di bidang *communication and advertising*, PT Citra Wahana Madani menawarkan jasa seperti :

1. Multimedia: *Web design, Photography, 3D/2D Animation, 3D Presentation, Interactive Program, TV Comercial.*
2. *Clothing: T-shirt, Jacket, Sweater, Uniform, Promotion.*
3. *Printing: Billboard, Outdoor, Indoor, X-Banner, Roll Banner, Spanduk, Backdrop, Neon Sign, Brosur dan Neon Box*⁴.

Alasan Praktikan memilih PT Citra Wahana Madani sebagai tempat praktik kerja lapangan karena praktikan merasa perlu untuk mempelajari *communication and advertising* sebagai bagian dari ilmu pemasaran dan PT Citra Wahana Madani sebagai perusahaan yang *relative* bonafit dibidangnya.

B. Maksud dan tujuan PKL

Adapun maksud dari Praktik Kerja Lapangan yang telah dilakukan oleh praktikan adalah:

1. Mendapatkan pengalaman kerja sebelum memasuki dunia kerja.
2. Mahasiswa dapat menerapkan teori - teori yang telah dipelajari selama perkuliahan.
3. Dapat mempelajari bidang pekerjaan yang sesuai dengan konsentrasi praktikan yaitu pemasaran.

³ Didi, Tahun 2014, Industri Periklanan Tumbuh 20%, 2013, p.1 (<http://gatra.com/ekonomi-1/29357-tahun-2014,-industri-periklanan-akan-tumbuh-20>)

⁴ PT Citra Wahana Mandiri, *Op. cit.*, p.5

Tujuan PKL :

1. Mengetahui promosi yang dilakukan PT Citra Wahana Madani.
2. Mengetahui kinerja *personal selling*.

C. Kegunaan PKL

Dengan dilaksanakannya PKL diharapkan dapat mempunyai manfaat bagi pihak-pihak terkait, antara lain:

a. Bagi Fakultas Ekonomi

Mendapatkan timbal balik untuk menyempurnakan kurikulum yang sesuai dengan kebutuhan di lingkungan perusahaan dan tuntutan pembangunan pada umumnya.

b. Bagi Perusahaan

a. Dengan dilaksanakannya PKL oleh Praktikan, diharapkan Perusahaan mendapatkan saran guna pengembangan kegiatan Perusahaan.

b. Dapat membantu perusahaan dalam memenuhi kebutuhan tenaga kerja mahasiswa pada saat melaksanakan Praktek Kerja Lapangan.

D. Tempat Praktik Kerja Lapangan

Praktikan memperoleh kesempatan untuk melaksanakan PKL pada :

Nama Perusahaan : PT Citra Wahana Madani

Tempat : Jl. Kemang Sari Raya No 6E, Jatibening Bekasi

Nomor Telepon : (021) 92242232

Email : cwmadv@gmail.com

E. Jadwal waktu PKL

Jadwal waktu praktikan melaksanakan PKL di PT Citra Wahana Madani selama dua bulan terhitung dari 15 Juli 2015 sampai dengan 20 September 2015, mulai pukul 09.00 sampai dengan pukul 17.00 dari hari Senin sampai dengan Sabtu.

Dalam proses persiapan pelaksanaan PKL dibagi tiga tahap yaitu:

1. Tahap persiapan PKL

- a. Pada tanggal 8 Juli 2015 praktikan meminta surat pengantar untuk membuat surat izin permohonan PKL yang sudah ditandatangani oleh Ibu Hamidah selaku Ketua jurusan Manajemen. Setelah praktikan mendapatkan tanda tangan yang dibutuhkan, praktikan mengajukan surat pengantar tersebut ke Biro Administrasi dan Kemahasiswaan.
- b. Pada tanggal 11 Juli 2015, praktikan mengambil surat izin yang telah jadi dan langsung menuju PT Citra Wahana Madani untuk mengajukan permohonan izin PKL.
- c. Pada tanggal 12 Juli 2015, praktikan mendapat kabar dari PT Citra Wahana Madani bahwa praktikan diterima untuk PKL di perusahaan tersebut dan diminta untuk datang pada tanggal 15 Juli 2015 untuk melaksanakan Praktik Kerja Lapangan di PT Citra Wahana Madani sebagai *Customer Relationship Officer*.

2. Tahap Pelaksanaan PKL

Setelah mendapat panggilan untuk datang pada tanggal 15 Juli 2015, praktikan melaksanakan Praktik Kerja Lapangan di PT Citra Wahana

Madani Jl. Kemang Sari Raya No 6 E, Jatibening Bekasi. Kegiatan Praktik Kerja Lapangan dimulai pada tanggal 15 Juli 2015 dan berakhir pada tanggal 20 September 2015 dan dilaksanakan dari hari senin sampai dengan Sabtu. Pelaksanaan kerja yang dilakukan di PT Citra Wahana Madani dimulai pada jam 09.00 WIB sampai dengan 18.00 WIB.

3. Tahap penulisan Laporan PKL

Setelah praktikan menyelesaikan praktik kerja di perusahaan yang bersangkutan, praktikan diharapkan membuat laporan PKL. Praktikan mengumpulkan data-data yang dibutuhkan dan memulai menyusun laporan Praktik Kerja Lapangan pada tanggal 20 September 2015 hingga selesai.

BAB II

TINJAUAN UMUM TEMPAT PKL

A. Sejarah perusahaan

PT Citra Wahana Madani adalah perusahaan jasa komunikasi yang menjadi *core* bisnisnya. Berdiri legal sejak tahun 2010 berdasarkan SK. MENKEH HAM RI Tgl 15-11-2002 No C-1694. HT. 03-01-2002 yang berdiri pertama kali di Bandung. Dengan perlahan tapi pasti, perkembangan perusahaan di bidang *clothing* dapat dilihat dari portofolio klien-klien kami. Dengan basis pasar yang besar mayoritas berada di Jakarta, kemudian kami menambah kantor pemasaran kami di Jakarta dengan harapan lebih mempermudah dalam berkomunikasi dan berinteraksi dengan klien-klien kami.

PT Citra Wahana Madani pertama kali didirikan di Belleza Residence Kav C22 Antapani, Bandung. Seiring berjalannya waktu dan pangsa pasar yang semakin luas. PT Citra Wahana Madani membuka cabang di daerah Bekasi tepatnya di Jln. Kemang Raya No 6 Jatibening Bekasi. Hal ini dilakukan PT Citra Wahana Madani karena untuk lebih memudahkan *customer* yang berasal dari Jakarta agar tidak perlu datang ke Bandung, karena di Jakarta mereka sudah buka cabang dan tempat produksi barang⁵.

Dengan SDM yang kami miliki saat ini, kami percaya akan menjadi perusahaan besar di bidang *communication and advertising*. Perusahaan kami

⁵ PT Citra Wahana Mandiri, *Op. cit.*, p.1

dijalankan dengan semangat jiwa muda dan kami yakin akan memberi kepuasan tersendiri bagi klien-klien kami.

1. Visi PT Citra Wahana Madani

Membuat solusi kreatif yang efektif untuk pelanggan guna memastikan mereka akan memiliki manfaat yang seluas mungkin.

2. Misi PT Citra Wahana Madani

Menginspirasi dan memberdayakan semua potensi dalam mengembangkan komunikasi melalui objek media yang kan menguntungkan pertumbuhan bisnis klien kami.

3. Filosofi PT Citra Wahana Madani

Dengan kualitas dan kreatifitas produk dalam pikiran, kelangsungan bisnis klien-klien kami ada prioritas usaha kami.

4. Logo PT Citra Wahana Madani



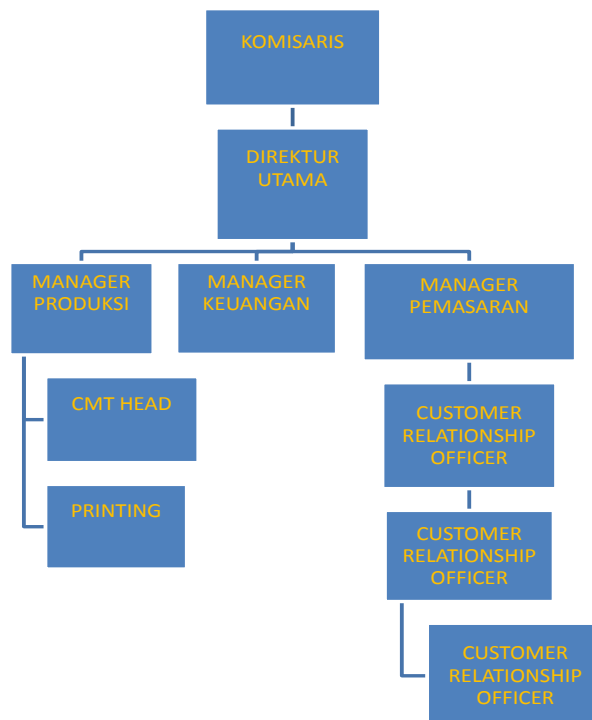
Gambar II.1

Logo CWM Media

Sumber : Buku Company Profile PT Citra Wahana Madani

Logo PT Citra Wahana Madani merupakan singkatan dari nama perusahaan itu sendiri. Lambang huruf C yang terdapat pada logo PT Citra Wahana Madani mencoba menggambarkan bulan sabit, yang di yakini pendiri sebagai simbol kejujuran dan keberanian⁶.

B. Struktur organisasi



Gambar II.2

Struktur organisasi PT Citra Wahana Madani

Sumber: Buku Company Profile PT Citra Wahana Madani

⁶ PT Citra Wahana Mandiri, *Op. cit.*, p.3

1. Komisaris

Komisaris adalah jabatan tertinggi yang ada pada PT Citra Wahana Madani, tugas dari seorang komisaris ialah penyanggah dana yang dibutuhkan PT Citra Wahana Madani demi keberlangsungan perusahaan tersebut.

2. Direktur Utama

Direktur utama pada PT Citra Wahana Madani ialah Bapak Dedy Supriyatna. Beliau ialah orang yang bertanggung jawab melaporkan seluruh kegiatan area yang berada di bawahnya, yaitu *Manager* produksi, *Manager* keuangan dan *Manager* pemasaran kepada komisaris yaitu Bapak Lexandriani.

3. *Manager* Produksi

Manager produksi pada PT Citra Wahana Madani ialah Bapak Zaki Ardiyan. Beliau bertugas memantau proses produksi dan menampung semua kebutuhan yang dibutuhkan oleh bagian produksi di antaranya CMT dan *Printing*.

4. *Manager* Keuangan

Manager keuangan pada PT Citra Wahana Madani ialah Bapak Bariman, beliau ialah yang bertugas membuat perencanaan keuangan pada PT Citra Wahana Madani.

5. *Manager* Pemasaran

Manager pemasaran pada PT Citra Wahana Madani ialah Bapak Yuri Maulana, beliau adalah orang yang bertanggung jawab penuh membuat

rencana pemasaran produk dari PT Citra Wahana Madani dan bertanggung jawab penuh atas kinerja area yang berada di bawahnya yaitu *customer relationship officer*.

6. *Customer Relationship Officer*.

Customer relationship officer ialah area yang berada di bawah manager pemasaran. Tugas dari *customer relationship officer* ialah memasarkan produk yang di miliki PT Citra Wahana Madani⁷.

C. Kegiatan umum perusahaan

PT Citra Wahana Madani adalah perusahaan yang bergerak di bidang Komunikasi dan *Advertising* yang berdiri secara legal pada tahun 2010.

1. Produk

Produk yang ditawarkan PT Citra Wahana Madani adalah sebagai berikut

- a. Multimedia: *Web design, Photography, 3D/2D Animation, 3D Presentation, Interactive Program, TV Comercial.*
- b. Clothing : *T-shirt, Jacket, Sweater, Uniform, Promotion.*
- c. Printing : *Billboard, Outdoor, Indoor, X-Banner, Roll Banner, Spanduk, Backdrop, Neon Sign, Brosur dan Neon Box*⁸.

Bila dibandingkan dengan pesaing, produk jasa yang ditawarkan PT Citra Wahana Madani lebih lengkap, karena menawarkan jasa multimedia. Sedangkan pesaing yang praktikan dapat hanya menawarkan jasa pembuatan *clothing* dan *printing*, berikut ini jenis jasa yang di tawarkan

⁷ *Ibid*, p.11

⁸ *Ibid*, p.5

salah satu pesaing PT Citra Wahana Madani yang praktikan dapat di daerah Kalimantan, Jakarta timur sebagai berikut :

- a. *Clothing : T-shirt, Jacket, Sweater, Uniform, Promotion.*
- b. *Printing : Billboard, Outdoor, Indoor, X-Banner, Roll Banner.*

2. Price

Tabel II.1 dan II.2 menyajikan harga produk *outdoor* dan *Indoor* yang ditawarkan oleh PT Citra Wahana Madani

Tabel II.1
Daftar Harga Produk *Outdoor*

OUTDOOR	<i>Standard</i>	High Res	Super High Res
Flexi Frontlitte 280	15.000,00	17.500,00	19.000,00
Flexi Frontlitte 340	-	20.000,00	23.000,00
Flexi Frontlitte 440	-	30.000,00	35.000,00
Flexi Frontlitte 500	-	50.000,00	55.000,00
Stiker Vinyl Ritrama	-	55.000,00	60.000,00
stiker Vinyl Graftac	-	-	-
Stiker oneway Vision	-	-	85.000,00
Banner Cloth	-	30.000,00	35.000,00

Sumber : PT Citra Wahana Madani

Tabel II.2
Daftar Harga Produk *Indoor*

INDOOR	High Res	Super High Res
Flexi Frontlitte 280	25.000,00	30.000,00
Flexi Frontlitte 340	35.000,00	40.000,00
Flexi Frontlitte 440	50.000,00	60.000,00
Flexi Backlite	65.000,00	75.000,00
Sticker vinyl	60.000,00	70.000,00
Sticker vinyl Grafik	54.000,00	-
Sticker Transparan	65.000,00	75.000,00
Sticker Blockout Ritrama	75.000,00	90.000,00
Sticker One Way Vision	85.000,00	95.000,00
Albatros + Laminating	65.000,00	80.000,00
Easy Banner	75.000,00	90.000,00

Sumber : PT Citra Wahana Madani

Bila dibandingkan dengan pesaing, harga yang ditawarkan PT Citra Wahana Madani cukup kompetitif. Berikut adalah harga dari salah satu pesaing PT Citra Wahana Madani.

Tabel II.3

Daftar harga pesaing

INDOOR	High Res	Super High Res
Flexi Frontlitte 280	-	-
Flexi Frontlitte 340	45.000,00	50.000,00
Flexi Frontlitte 440	55.000,00	65.000,00
Flexi Backlite	-	-
Sticker vinyl	65.000,00	70.000,00
Sticker vinyl Grafik	60.000,00	-
Sticker Transparan	65.000,00	75.000,00
Sticker Blockout Ritrama	85.000,00	100.000,00
Sticker One Way Vision	95.000,00	105.000,00
New Luster		80.000,00
Albatros + Laminating		
Easy Banner	90.000,00	115.000,00
Banner Cloth	55.000,00	60.000,00

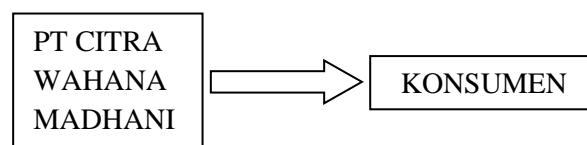
Sumber : Percetakan Printing X daerah Jl Raya Kalimantan

Perbedaan harga yang terjadi dapat disebabkan oleh beberapa hal, misalnya perbedaan bahan baku dan perbedaan kapasitas produksi. Untuk *sticker one way vision* misalnya. PT Citra Wahana Madani menggunakan mesin yang dapat memproduksi barang dalam skala besar.

Hal ini memungkinkan PT Citra Wahana Madani untuk lebih efisien dalam biaya produksi sehingga dapat menjual dengan harga yang lebih murah. Sedangkan pesaing menggunakan mesin yang kapasitasnya lebih kecil sehingga memakan biaya produksi yang lebih banyak dan menyebabkan harga jual produksinya lebih mahal.

3. *Place*

Proses pendistribusian barang dan jasa oleh PT Citra Wahana Madani dilakukan secara langsung kepada konsumen. Melalui proses pendistribusian secara langsung, PT Citra Wahana Madani dapat menekan harga agar kompetitif sehingga tidak diperlukan tambahan biaya dikarenakan tidak adanya perantara diluar pihak PT Citra Wahana Madani, selain itu dengan jalur distribusi langsung membuat jalur distribusi jauh lebih mudah dan tidak sulit karena adanya tambahan proses lain dan administrasi lainnya.



Gambar II.3

Distribusi Produk PT Citra Wahana Madani

Sumber : Diolah oleh praktikan

Apabila pesanan dari konsumen telah masuk ke PT Citra Wahana Madani, perusahaan memulai proses produksi pembuatan barang atau jasa yang sebelumnya telah di pesan oleh konsumen. Setelah proses produksi selesai, barang yang sudah jadi tersebut akan langsung di distribusikan kepada konsumen

4. *Promotion*

Promosi yang dilakukan oleh PT Citra Wahana Madani ialah *personal selling* dan *direct marketing*. *Personal selling* yang dilakukan dengan mengerahkan seluruh *relationship officer* dari PT Citra Wahana Madani,

sehingga bisa langsung menawarkan produk-produknya kepada calon konsumen. *Direct marketing* yang dilakukan oleh PT Citra Wahana Madani yaitu dengan *telemarketing* kepada semua calon *customer* dan *customer* yang didapat dari *relationship officer*.

Jika dibandingkan dengan pesaing, cara promosi yang dilakukan PT Citra Wahana Madani cukup baik, hal ini bisa terjadi karena PT Citra Wahana Madani telah mempekerjakan karyawan untuk melaksanakan *personal selling* dan *direct marketing* untuk memasarkan produk dari PT Citra Wahana Madani. Tidak seperti pesaing yang praktikan temui di daerah kalimalang, kebanyakan *printing* yang berada di daerah Kalimantan hanya sekedar memasarkan produk dengan memasang spanduk atau *banner* di pinggir jalan dan tidak mempekerjakan orang yang khusus memasarkan produk jasa yang ditawarkan badan usaha tersebut. Salah satu kelebihan dari PT Citra Wahana Madani ialah, di dalam ruang lingkup perusahaan tersebut terdapat banyak anak muda, yang memang memiliki jaringan serta pergaulan yang luas inilah faktor, dan menurut praktikan hal seperti ini sangatlah penting bagi perusahaan yang memang bergerak di bidang seperti ini.

5. People

Karyawan dari PT Citra Wahana Madani dilayani oleh orang-orang yang berkompeten serta profesional dalam bidang *advertising* dan *communication*. Seluruh *officer* dari PT Citra Wahana Madani mengedepankan pelayanan yang hangat bagi konsumen. Seluruh informasi

yang di butuhkan konsumen akan di berikan dengan jelas dan detail oleh officer PT Citra Wahana Madani.

6. *Physical Evidence*

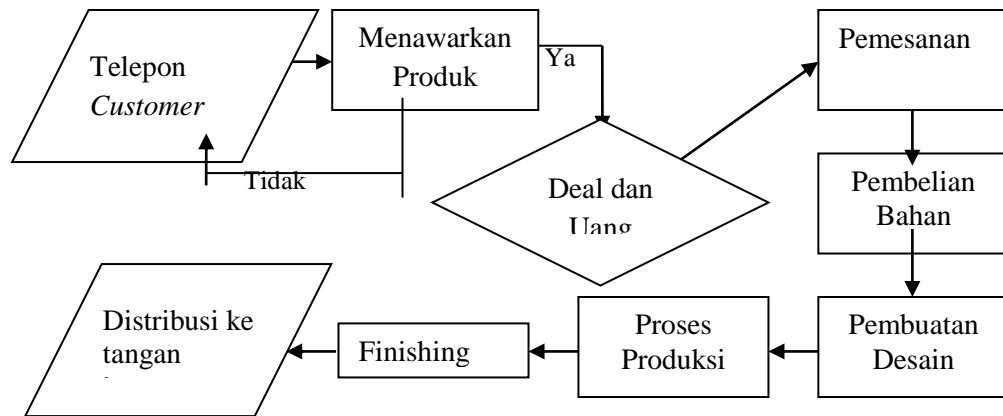
Pada poin bauran pemasaran ini PT Citra Wahana Madani lebih mengacu kepada pegawai yang terjun langsung untuk melakukan penawaran terhadap calon *customer*. Pegawai yang dipekerjakan menggunakan pakaian yang rapih serta tanda pengenal berupa kartu nama yang membuat PT Citra Wahana Madani terlihat sangat profesional serta tidak meragukan dan calon *customer* merasa dihormati dengan profesionalitas pegawai PT Citra Wahana Madani. *Marketing* yang di miliki PT Citra Wahana Madani cukup menjanjikan, mereka dapat berinteraksi dengan calon konsumen dengan benar-benar memposisikan diri mereka selayaknya, seperti contoh nya mereka dapat memposisikan diri mereka jika calon konsumen masih terbilang muda, mereka dapat menyesuaikan dan jika sebaliknya, mereka dapat menyesuaikan juga.

Tidak hanya itu, bangunan kantor milik PT Citra Wahana Madani yang bertempat di Jl. Jatibening ini memiliki bangunan yang luas. Didepan ruko tersebut tertera tulisan *enjoyism communication, advertising and clothing*.

7. *Process*

Keseluruhan proses bisnis PT Citra Wahana Madani di lakukan dengan mengedepankan kepuasan konsumen. Dari awal pemesanan hingga barang sampai ke tangan konsumen di lakukan dalam jangka waktu yang sesuai dengan yang telah di sepakati. PT Citra Wahana Madani mencegah

terjadinya keterlambatan dalam penyelesaian pesanan, untuk itu seluruh proses produksi dilakukan dengan cepat dan tepat.



Gambar II.4

Proses Bisnis

Sumber :Diolah oleh praktikan

BAB III

PELAKSANAAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN

A. Bidang kerja

Marketing Division pada PT Citra wahana Madani bertanggung jawab untuk mempromosikan produk-produk yang dimiliki PT Citra wahana Madani, *customer service*, pencarian nasabah serta hubungan dengan pihak-pihak lainnya. Selama menjalankan PKL di PT Citra Wahana Madani, praktikan ditempatkan pada Marketing Division sebagai *Customer Relationship Officer*. Selama melakukan PKL di PT Citra wahana Madani praktikan di fokuskan dalam bidang *clothing*, dimana bidang tersebut meliputi pembuatan *T-Shirt, Jacket, Sweater, Uniform, dan Promotion*. Di perusahaan ini, produk yang diunggulkan meliputi *Multimedia, Clothing* dan *Printing* dimana semua ini berada di bawah kepemimpinan Bapak Yuri Maulana sebagai area manager pemasaran pada PT Citra Wahana Madani. Dimana tugas dari *manager* pemasaran yaitu mengawasi tugas para bawahan yaitu *Relationship Officer* dimana tugas nya mencari *customer* yang ingin menggunakan jasa pembuatan *Multimedia, Clothing* dan *Printing*.

Selama melaksanakan Praktik Kerja Lapangan, Praktikan melaksanakan tugas-tugas berikut:

1. Memasarkan produk PT Citra Wahana Madani dan memenuhi *order* dari *customer*. menginformasikan PT Citra Wahana Madani secara langsung kepada *customer*. Menginformasikan pembuatan *Clothing* secara umum

kepada calon *customer* dan menyebarkan kartu nama serta memberi *company profile* kepada calon *customer* tertentu yang menjadi target dari Manager Pemasaran.

2. Mengelola akun sosial media *twitter* yang di miliki oleh PT Citra Wahana Madani. Sebelum praktikan di beri tanggung jawab memegang kendali social media *twitter*, praktikan di beri pengarahan oleh Bapak Yuri Maulana hal-hal apa saja yang harus diperhatikan dalam memegang kendali akun tersebut dan juga memberikan target *follower* kepada praktikan, berapa banyak praktikan mampu mengundang orang untuk ikut bergabung menjadi *follower* PT Citra Wahana Madani yang dimana akun tersebut mempunyai produk unggulan berupa *clothing* yang bernama *enjoy is me*.
3. Mengumpulkan data calon *customer* potensial, dimana *customer* prioritas ini adalah perusahaan-perusahaan besar yang di harapkan dapat bekerja sama dengan PT Citra Wahana Madani
4. Membuat laporan harian tentang semua pekerjaan termasuk di dalamnya promosi yang praktikan lakukan.

B. Pelaksanaan kerja

Jadwal praktikan melaksanakan PKL di PT Citra Wahana Madani selama dua bulan terhitung dari 15 Juli 2015 sampai dengan 20 September 2015, mulai pukul 09.00 sampai dengan pukul 17.00 dari hari Senin sampai dengan Sabtu.

Sebelum menjalankan tugas yang diberikan *manager* pemasaran, praktikan diberi pengarahan oleh *manager* pemasaran yang harus dilakukan. Praktikan diberi target penjualan sebesar Rp. 2.000.000 setiap bulan nya.

Berdasarkan pengarahan tersebut, tugas yang dikerjakan oleh praktikan yaitu:

1. Menginformasikan produk dari PT Citra Wahana Madani secara langsung kepada *customer*. Menginformasikan pembuatan *Clothing* secara umum kepada calon *customer* dan menyebarkan kartu nama serta memberi *company profile* kepada calon *customer* tertentu yang menjadi target dari Manager Pemasaran.

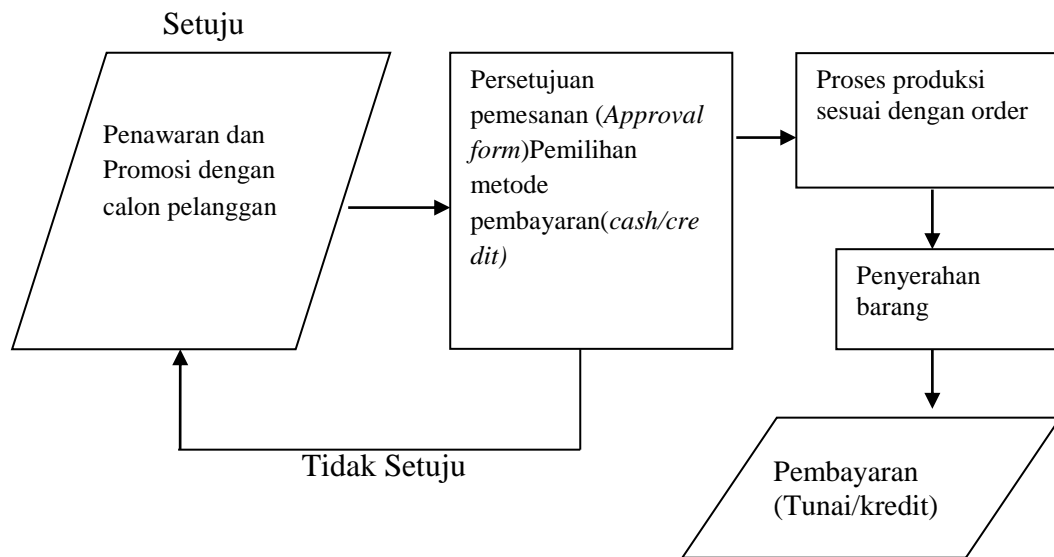


Gambar III.1

Kartu Nama

Sumber : Diolah oleh praktikan

Berikut adalah alur kerja yang di lakukan praktikan dalam memasarkan produk yang di lakukan praktikan dalam memasarkan produk serta mengerjakan order dari *customer*.



Gambar III.2

Alur Kerja Pemasaran dan Pengesahan Order

Sumber : Data Diolah Praktikan

2. Mengelola akun social media *twitter* yang di miliki oleh PT Citra Wahana Madani.

Praktikan mencari *followers* yang potensial untuk meningkatkan penjualan produk PT Citra Wahana Madani berupa *Clothing*, *Multimedia* dan *Printing*. Selain menambah *followers*, praktikan juga memposting produk-produk yang di tawarkan PT Citra Wahana Madani serta memposting kegiatan-kegiatan yang sedang berlangsung di tempat produksi PT Citra Wahana Madani. Dalam melakukan *posting* ke dalam *twitter*, praktikan mendapat kan bahan *posting* dari manajer pemasaran jika itu berupa produk jadi yang siap untuk di jual ke pasaran, sedangkan untuk proses produksi yang sedang berjalan praktikan mengambil foto langsung ke bagian produksi. Berikut ini adalah contoh produk serta foto proses produksi yang telah praktikan *posting* ke twitter.



Gambar III.3

Posting Produk Kaos *enjoyism*

Sumber: Diolah oleh praktikan



Gambar III.4

Posting Produksi

Sumber: Diolah oleh praktikan

3. Mengumpulkan data nomor telepon serta email calon *customer* prioritas.

Customer prioritas ialah perusahaan-perusahaan besar yang mungkin dapat berkeja sama dengan PT Citra Wahana Madani dalam pembuatan seragam karyawan nya, Video *profile*, ataupun Spanduk. Dalam hal ini

praktikan mengumpulkan data dari sumber terdekat, seperti kerabat praktikan yang bekerja di perusahaan-perusahaan besar serta teman-teman praktikan yang juga berada pada perusahaan-perusahaan besar.

DAFTAR NAMA CALON CUSTOMER NANDA			
NAMA	INSTANSI	EMAIL	TELP
Bena abdul	PT. SEWU SEGAR NUSANTARA	abdul.bena@sewusegar.com	
Bareri	PT. DINAMIKA TIGA PILAR	eridaniel@gmail.com	
Senatria	BANK MANDIRI CIKINI	senat84@yahoo.com	
Zikri rahman	MAHKAMAH AGUNG	zikrirahman@gmail.com	
Junaedi	PT. ASTRA HONDA MOTOR	junaedisyarif@astra-honda.com	
Busro karim	SMA 99 CIBUBUR		
Saiful	ADMINISTRASI UNJ		
Linda	SALA BAR AND RESTO	lindawati@gmail.com	
Indra pahlevi	PT. IES NUSANTARA	pahleviindra@ies-nusantara.com	

Gambar III.5

Daftar Nama Calon *Customer*

Sumber: Diolah oleh praktikan

Setelah praktikan mendapatkan nomor kontak serta *email* dari calon *customer* prioritas, praktikan menyerahkan kepada *manager* pemasaran. Setelah data selesai di seleksi, praktikan di beri beberapa kontak untuk memulai memasarkan produk dalam bentuk *telemarketing* kepada calon *customer* yang telah di seleksi tersebut. Sebelum praktikan terjun langsung dalam proses *telemarketing*, praktikan diwajibkan memperhatikan tata cara yang di lakukan dalam penawaran produk yang dilakukan bagian *telemarketing* seperti bagaimana menggunakan kata-kata yang baik kepada calon konsumen, mengatur nada suara agar tidak terdengar kasar oleh calon konsumen dan cara menghadapi calon konsumen yang sedikit susah di ajak bekerja sama. Setelah praktikan memahami tata cara dalam penawaran produk tersebut, barulah praktikan melakukan kegiatan tersebut di bawah bimbingan *manager* pemasaran.

Setelah praktikan diberi tugas dalam bagian *telemarketing*, Praktikan juga diberi tugas *online marketing* dimana pada bagian ini praktikan menawarkan produk PT Citra Wahana Madani melalui *email*. Sebelum melakukan pekerjaan ini, praktikan di buatkan email PT Citra Wahana Madani oleh kepala Divisi Pemasaran. Format penawaran yang akan di berikan oleh calon *customer* PT Citra Wahana Madani semua ada contoh nya, jadi praktikan hanya mencontoh format yang telah ada dan menyebarkannya kepada calon *customer* PT Citra Wahana Madani.

4. Membuat Laporan

Bagian ini ialah dimana praktikan membuat laporan transaksi harian yang nanti akan dibuat laporan mingguan dan bulanan yang akan dipresentasikan dalam *meeting* yang diadakan pada minggu pertama dan ke tiga setiap bulan.

Dalam membuat laporan mingguan dan bulanan, praktikan menuliskan di dalam buku kecil. Buku tersebut berisikan proses kerja praktikan dalam sehari-hari memasarkan produk PT Citra Wahana Madani. Praktikan hanya mencatat bila praktikan mendapatkan pesanan dari *customer* hal ini praktikan lakukan karena untuk memudahkan praktikan pada saat menjelaskan dalam rapat evaluasi yang memang rutin di lakukan PT Citra Wahana Madani.

C. Kendala yang dihadapi

Dalam melaksanakan tugas-tugas yang diberikan praktikan menemukan beberapa kendala antara lain :

1. Dalam menjalankan tugas sebagai *relationship officer*, praktikan mengalami kesulitan dalam menginformasikan secara jelas kepada calon *customer*. Hal ini dikarenakan praktikan memiliki keterbatasan dalam kemampuan berkomunikasi dalam menjelaskan produk secara jelas terhadap konsumen.
2. Praktikan memiliki kendala dalam *product knowledge* praktikan di bidang ini yang masih terbatas. Praktikan belum mengerti betul tentang jenis-jenis bahan yang biasa di gunakan dalam pembuatan sebuah kaos, *sweater*, ataupun *jacket*. Dan terkadang, hal ini tidak jarang menimbulkan keraguan bagi calon konsumen PT Citra Wahana Madani untuk memakai jasa dalam pembuatan kaos, *sweater*, ataupun *jacket*.
3. Praktikan sering menemui konsumen yang meminta produk dalam rentang waktu yang singkat. Sehingga memaksa proses produksi untuk di lakukan dengan waktu yang lebih singkat daripada waktu produksi normal yang dapat menyebabkan :
 - a. Penurunan kualitas dari produk tidak sesuai dengan standarnya.
 - b. Biaya produksi yang bertambah karena pekerja produksi yang harus menambah jam kerjanya.
 - c. Tingkat kesalahan yang tinggi karena waktu produksi yang lebih singkat.

Tidak jarang bila tidak terjadi kesepakatan antara pihak konsumen dan PT Citra Wahana Madani karena proses waktu yang terlampau sempit, tidak sedikit calon konsumen yang membatalkan pesanan.

D. Cara mengatasi kendala

Untuk mengatasi masalah-masalah dan hambatan yang terjadi saat praktik berlangsung, praktikan memiliki beberapa cara guna menyiasati masalah dan hambatan tersebut.

1. Praktikan berusaha untuk meningkatkan kemampuan komunikasi praktikan.

Selain itu praktikan juga berusaha untuk menginformasikan produk dengan lebih detil dan menggunakan bahasa yang lebih familiar.

2. Karena praktikan belum mengerti betul mengenai jenis bahan dan jenis sablon atau *printing* yang biasa *customer* inginkan, praktikan sering berkunjung ke tempat produksi PT Citra Wahana Madani untuk bertanya kepada kepala produksi dan karyawan bagian *CMT* serta *Printing*.

3. Dalam masalah ini praktikan sering menjelaskan kepada bagian produksi bahwa pesanan ini di butuhkan dalam jangka waktu yang cepat. Praktikan turun secara langsung pada proses berjalan nya produksi untuk memastikan produksi berjalan lancar dan sesuai target pemesanan. Selama praktikan mendapatkan kendala seperti ini, praktikan mempunyai jurus jitu dalam menangani nya, biasa praktikan sebut “rezeki buat bagian produksi”. Pada dasarnya setiap orang senang di perhatikan, dan cara memperhatikan bagian produksi pada PT Citra Wahana Madani ialah dengan cara memberikan

minuman dan makanan supaya mereka lebih termotifasi, dan hal ini pun sekaligus membantu praktikan dalam menjalin hubungan baik oleh bagian produksi PT Citra Wahana Madani.

BAB IV

KESIMPULAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan uraian Praktik Kerja Lapangan (PKL) selama dua bulan pada *Promotion Division* PT Citra Wahana Madani bagian *clothing*, praktikan menyimpulkan bahwa promosi yang dilakukan oleh PT. Citra Wahan Mandiri, yaitu:

1. Menggunakan media sosial secara gencar untuk mempromosikan produk-produk dari PT. Citra Wahana Madani.
2. Menggunakan media cetak seperti leaflet, pamflet dan brosur. Promosi via media cetak juga semakin mudah dikarenakan perusahaan juga memiliki unit bisnis percetakan
3. Menggunakan metode referensi dan *word of mouth*, karena dibidang jasa dimana disaat klien terpenuhi keinginannya dan merasa puas dengan kinerja perusahaan maka klien akan cenderung menggunakan jasa perusahaan kembali dan akan mereferensikannya pada perusahaan lainnya yang memiliki bidang yang sama.

Selain itu praktikan juga telah mengetahui tentang kinerja *personal selling* dari PT. Citra Wahana Madani yaitu:

1. Selama melaksanakan Praktik Kerja Lapangan, praktikan mengetahui cara mempromosikan suatu produk atau jasa kepada calon konsumen dengan metode *personal selling*. Tahapan dalam proses *personal selling* yang

praktikan gunakan dalam menawarkan produk kepada konsumen: Memilih calon pelanggan (*prospecting*), mempelajari calon pelanggan (*preapproach*), pendekatan (*approach*), menceritakan produk (*presentation*), menangani keberatan pelanggan (*handling objection*), menutup penjualan (*closing*), tindak lanjut setelah penjualan (*follow up*).

2. Praktikan juga memperoleh pengalaman baru dalam bidang *personal selling* kepada calon konsumen serta mengatasi kendala yang muncul dalam menjalankan aktivitas tersebut. Kendala yang pernah di hadapi antara lain, menangani keberatan konsumen yang melakukan pemesanan. Konsumen merasa harga yang di tawarkan terlalu mahal, kemudian praktikan mengatasinya dengan penawaran harga yang lebih menguntungkan bagi kedua belah pihak. Adapun pekerjaan yang praktikan dapatkan di PT Citra Wahana Madani antara lain ialah: Menginformasikan PT Citra Wahana Madani, Mengelola akun *social media twitter*, mengumpulkan data calon konsumen dan membuat laporan rutin.

B. Saran

Berdasarkan kendala yang dihadapi praktikan, saran-saran yang dapat disampaikan adalah sebagai berikut :

1. Bagi Fakultas Ekonomi

Memberikan simulasi *personal selling* kepada mahasiswa Fakultas Ekonomi khususnya program studi Diploma III Manajemen Pemasaran. Isi simulasi tersebut bisa berupa tahapan-tahapan penjualan yang baik dan

benar. Sehingga, mahasiswa Manajemen khususnya Manajemen Pemasaran sudah mempunyai sedikit pengetahuan dan pengalaman mengenai *personal selling* dan tidak akan mengalami kesulitan saat mahasiswa menjalani Praktik Kerja Lapangan dan mendapatkan *jobdesk* seperti *personal selling*.


2. Bagi Perusahaan

PT Citra Wahana Madani, khususnya Divisi Promosi, memberikan pelatihan secara spesifik kepada praktikan agar dapat melaksanakan tugas serta mengurangi peluang praktikan melakukan kesalahan. Tidak hanya pelatihan secara teori, namun dengan memberikan pelatihan secara praktik lebih banyak. Karena tugas *personal selling* yang diberikan merupakan hal yang baru pertama kali dipraktikan oleh praktikan. Sehingga kendala seperti praktikan memulai pekerjaan baru seperti ini tidak akan canggung.

DAFTAR PUSTAKA

- Arazak Irfan, Sejarah Priklanan, 2012,
p.1(<http://arazakirfan89.blogspot.co.id/2012/06/sejarah-periklanan.html?m=1>)
- Buku pedoman Praktik Kerja Lapangan Universitas Negeri Jakarta.
- Didi, Tahun 2014, Industri Periklanan Tumbuh 20%, 2013, p.1
(<http://gatra.com/ekonomi-1/29357-tahun-2014,-industri-periklanan-akan-tumbuh-20>)
- Kevin L. Keller, Philip Kotler, *Marketing Management*, 2012.
- Kotler dan Amstrong, 2012: 224-226 (<http://lib.uin-malang.ac.id/thesis/fullchapter/05610109-nur-cholis-rahman.ps>) (diakses pada 19 september 2014).
- Layanan dan Produk yang dimiliki *PT Citra Wahana Madhani* (Buku *company profile PT Citra Wahana Madhani*) (diakses pada 15 september 2014)
- Sejarah, Logo, Visi dan Misi *PT Citra WahanaMadhani*. (Buku *company profile PT Citra Wahana Madhani*) (diakses pada 15 september 2014)
- Struktur Perusahaan *PT Citra WahanaMadhani* (Buku *company profile PT Citra Wahana Madhani*) (diakses pada 15 september 2014)

Lampiran 1. Surat Permohonan Izin PKL



KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA

Kampus Universitas Negeri Jakarta, Jalan Rawamangun Muka, Jakarta 13220
 Telp/Fax.: Rektor (021) 4893854, PR I: 4895130, PR II: 4893918, PR III: 4892926, PR IV: 4893982,
 BAUK: 4750930, BAAK: 4759081, BAPSI: 4752180
 Bag. UHTP: Telp. 4893726, Bag. Keuangan: 4892414, Bag. Kepegawaian: 4890536, HUMAS: 4898486
 Laman : www.unj.ac.id

Nomor : 4933/UN39.12/KM/2015 6 Juli 2015
 Lamp. : -
 Hal : Permohonan Izin Praktek Kerja Lapangan

Yth. HRD PT. Citra Wahana Madhani
 Jl. Kemangsari Raya No.6E, Jatibening,
 Bekasi

Kami mohon kesediaan Saudara untuk dapat menerima Mahasiswa Universitas Negeri Jakarta :

Nama	: Gerhana
Nomor Registrasi	: 8223128287
Program Studi	: D3 Manajemen Pemasaran
Fakultas	: Ekonomi Universitas Negeri Jakarta
No. Telp/HP	: 085921407910


Untuk melaksanakan Praktek Kerja Lapangan yang diperlukan dalam rangka memenuhi tugas mata kuliah pada tanggal 15 Juni s.d. 20 September 2015.

Atas perhatian dan kerjasama Saudara, kami sampaikan terima kasih.

Kepala Biro Administrasi
 Akademik dan Kemahasiswaan,

Tembusan :

1. Dekan Fakultas Ekonomi
2. Kaprog / Jurusan Manajemen


 Drs. Syaifullah
 MP 195702161984031001

Lampiran 2. Surat Permohonan Penerimaan PKL



PT. CITRA WAHANA MADANI

Head Office:
Belleza Residence Kav.C22
Jl. Cicalengka Raya, Bandung
Telp. 022-7237690, Fax. 022-7237690

Branch Office:
Jl. Kemang Sari Raya No 6E
Jatibening, Bekasi
Telp. 081322306061
Email. ciwamadani@gmail.com
Homepage. <http://citrawahanamadani.indonetwork.net>

Surat Keterangan

No.19/KIY/Bekasi/120714

Dengan ini menerangkan bahwa:

Nama : Gerhana

No Registrasi : 8223128287


Benar telah benar melaksanakan Praktik Kerja Lapangan di PT. Citra Wahana Madhani dalam bagian pemasaran terhitung dari tanggal 15 Juli s/d 20 September 2014

Wass,
Hormat kami.



(Yuri Maulana)

Lampiran 3. Absen PKL



*Building
Future
Leaders*

KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA
FAKULTAS EKONOMI
 Gedung R Jalan Rawamangun Muka Jakarta 13220
 Telp : (021) 4721227, Fax : (021) 4706285
www.unj.ac.id/fe


DAFTAR HADIR
PRAKTEK KERJA LAPANGAN
2. SKS

Nama : GERHANA.....
 No. Registrasi : 8223128287.....
 Program Studi : D3 Manajemen Pemasaran.....
 Tempat Praktik : PT CITRA WAHANA MADHANI.....
 Alamat Praktik/Telp : Jl. Kemang Sari no. 6.....

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	25 - Juli - 2014	ys	
2.	16 - Juli - 2014	ys	
3.	17 - Juli - 2014	ys	
4.	18 - Juli - 2014	ys	
5.	21 - Juli - 2014	ys	
6.	22 - Juli - 2014	ys	
7.	23 - Juli - 2014	ys	
8.	24 - Juli - 2014	ys	
9.	25 - Juli - 2014	ys	
10.	30 - Juli - 2014	ys	
11.	31 - Juli - 2014	ys	
12.	1 - Agustus - 2014	ys	
13.	4 - Agustus - 2014	ys	
14.	5 - Agustus - 2014	ys	
15.	6 - Agustus - 2014	ys	

Jakarta, 20-Sept-2014

Penttiar



(PT. CITRA WAHANA MADHANI)
 (*ADVERTISING*)

Catatan :
 Format ini dapat diperbanyak sesuai kebutuhan
 Mohon legalitas dengan membubuhi cap Instansi/Perusahaan



Building
Future
Leaders

KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA

FAKULTAS EKONOMI

Gedung R Jalan Rawamangun Muka Jakarta 13220

Telp : (021) 4721227, Fax : (021) 4706285

www.unj.ac.id/fe

DAFTAR HADIR
PRAKTEK KERJA LAPANGAN
...2... SKS

Nama : GERHANA
No. Registrasi : 0223128287
Program Studi : D.3 Manajemen pemasaran
Tempat Praktik : PT. CITRA WAHANA MADANI
Alamat Praktik/Telp : Jl. Kemang Sari no-6C

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	7 Agustus 2014	1. yr	
2.	8 Agustus 2014	2. yr	
3.	11 Agustus 2014	3. yr	
4.	12 Agustus 2014	4. yr	
5.	13 Agustus 2014	5. yr	
6.	14 Agustus 2014	6. yr	
7.	Izin Sakit	7. yr	
8.	18 Agustus 2014	8. yr	
9.	19 Agustus 2014	9. yr	
10.	20 Agustus 2014	10. yr	
11.	21 Agustus 2014	11. yr	
12.	28 Agustus 2014	12. yr	
13.	29 Agustus 2014	13. yr	
14.	1 Sept 2014	14. yr	
15.	2 Sept 2014	15. yr	

Jakarta, 20-Sept-2014

Penilai:

PT CITRA WAHANA MADANI
(...)
ADVERTISING

Catatan :

Format ini dapat diperbanyak sesuai kebutuhan

Mohon legalitas dengan membubuhi cap Instansi/Perusahaan



KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA

FAKULTAS EKONOMI

Gedung R Jalan Rawamangun Muka Jakarta 13220

Telp : (021) 4721227, Fax : (021) 4706285

www.unj.ac.id/fe

DAFTAR HADIR
PRAKTEK KERJA LAPANGAN
... 2. SKS

Nama : Gerhana
No. Registrasi : 8223128287
Program Studi : D3 Manajemen Pemasaran
Tempat Praktik : PT CITRA WAHANA MADHANI
Alamat Praktik/Telp : Jl. Kemang Sari no. 6E

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	<u>3 Sept 2014</u>	<u>yr</u>	
2.	<u>4 Sept 2014</u>	<u>yr</u>	
3.	<u>5 Sept 2014</u>	<u>yr</u>	
4.	<u>8 Sept 2014</u>	<u>yr</u>	
5.	<u>9 Sept 2014</u>	<u>yr</u>	
6.	<u>10 Sept 2014</u>	<u>yr</u>	
7.	<u>11 Sept 2014</u>	<u>yr</u>	
8.	<u>12 Sept 2014</u>	<u>yr</u>	
9.	<u>15 Sept 2014</u>	<u>yr</u>	
10.	<u>16 Sept 2014</u>	<u>yr</u>	
11.	<u>17 Sept 2014</u>	<u>yr</u>	
12.	<u>18 Sept 2014</u>	<u>yr</u>	
13.	<u>19 Sept 2014</u>	<u>yr</u>	
14.	<u>20 Sept 2014</u>	<u>yr</u>	
15.			

Jakarta, 20-Sept-2014

Penilai,

PT. CITRA WAHANA MADHANI
(ADVERTISING)

Catatan :

Format ini dapat diperbanyak sesuai kebutuhan

Mohon legalitas dengan membubuhi cap Instansi/Perusahaan

Lampiran 4. Nilai PKL



Building
Future
Leaders

KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA
FAKULTAS EKONOMI

Gedung R Jalan Rawamangun Muka Jakarta 13220
Telp : (021) 4721227, Fax : (021) 4706285
www.unj.ac.id/fe

PENILAIAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN
PROGRAM DIPLOMA III
...2 SKS

Nama : GERHANA
No.Registrasi : 8223128287
Program Studi : D.3. MANAJEMEN PEMASARAN
Tempat Praktik : PTCITRA WAHANA MADHANI
Alamat Praktik/Telp : Jl. kemang Sari no.6E

NO	ASPEK YANG DINILAI	SKOR 50-100	KETERANGAN
1	Kehadiran	90	1. Keterangan Penilaian : Skor Nilai Predikat 80-100 A Sangat baik 70-79 B Baik 60-69 C Cukup 55-59 D Kurang
2	Kedisiplinan	90	
3	Sikap dan Kepribadian	85	
4	Kemampuan Dasar	92	
5	Ketrampilan Menggunakan Fasilitas	90	
6	Kemampuan Membaca Situasi dan Mengambil	85	
7	Keputusan	85	2. Alokasi Waktu Praktik : 2 sks : 80-160 jam kerja efektif (2 Minggu s.d 1 bulan) Nilai Rata-rata : <div style="border: 1px solid black; padding: 2px; display: inline-block;">86.9 = 86.9 10 (sepuluh)</div> Nilai Akhir : <div style="display: flex; justify-content: space-between; width: 100px;"><div style="border: 1px solid black; padding: 2px;">8,7 Angka bulat</div><div style="border: 1px solid black; padding: 2px;">Delapan Tujuh huruf</div></div>
8	Partisipasi dan Hubungan Antar Karyawan	92	
9	Aktivitas dan Kreativitas	80	
10	Kecepatan Waktu Penyelesaian Tugas Hasil Pekerjaan	80	
Jumlah		86.9	

Jakarta, 20 Sept - 2014
Penilai,

(...*)

Catatan :
Mohon legalitas dengan membubuhi cap Instansi/Perusahaan